

**PENGARUH SISTEM BAGI HASIL TERHADAP KEPUTUSAN MENJADI NASABAH
BANK SYARIAH DI KOTA CIREBON
(Penelitian Survei Terhadap Nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon)**

Yulika Khasanah¹ dan Arie Indra Gunawan²

1. Sarjana Pend. Ekonomi FKIP Unswagati

2. Dosen Pend. Ekonomi FKIP Unswagati

ABSTRACT

The presence of Islamic banks are new to the community. In practice the number of customers in Islamic banks are relatively low compared with the conventional bank customers. This is due to the lack of knowledge possessed by the people of the Islamic banks so that in selecting or making a decision to become customers of Islamic banks is less . let alone the public more interested in floral products issued by conventional banks. While in Islamic banks use profit-sharing system that has not been widely known and understood by the public. Savings for the result itself is a savings that is run by mudharabah, where customers will get the results as an advantage. This study uses a descriptive survey research methods. Techniques used in this study is based on questionnaires to be distributed to customers of Islamic banks. Based on the research and analysis of data on the outcome of the decision system into Islamic bank customers, is shown in the results of the analysis variable ideal score system for the results of 82.2 %, which means the public appraisal of the results of the bank Syariah system in the city of Cirebon very good. Further analysis of the ideal score of 84.1 % which means that customers of Islamic banks in the city of Cirebon in describing his decision to become customers of Islamic banks in Cirebon very high.

Keywords : *Sharing System, Customer Decision on Islamic Banking.*

PENDAHULUAN

Perhatian masyarakat terhadap perbankan selalu besar, baik pada waktu ekonomi sedang berkembang maupun sebaliknya. Hal itu dikarenakan lembaga perbankan dalam kehidupan dunia modern merupakan suatu lembaga yang sulit dihindari. Bank merupakan lembaga keuangan yang menjadi perantara bagi orang yang memiliki kelebihan dana dan orang yang kekurangan dana. Karena itulah perbankan mempunyai peranan yang sangat penting dalam pembangunan ekonomi, terutama dalam membiayai aktivitas yang berhubungan dengan uang.

Tingginya jumlah penduduk umat Islam di Indonesia merupakan peluang yang

sangat besar bagi Bank Syari'ah dalam mendapatkan nasabah. Namun para nasabah belum mengetahui betul seperti apa sistem bagi hasil yang terdapat pada bank syariah. Kurangnya sosialisasi yang dilakukan oleh pihak bank syariah adalah salah satu hal yang mempengaruhi minat dan keputusan nasabah dalam memilih bank syariah, dengan adanya sosialisasi yang baik maka nasabah jadi mengerti dan tahu akan sistem bagi hasil di bank syariah yang sebenarnya seperti apa dan bagaimana.

Tabungan bagi hasil sendiri merupakan suatu tabungan yang dijalankan berdasarkan akad *mudharabah*. Dimana nasabah akan mendapatkan bagi hasil sebagai keuntungan yang akan didapatnya

karena telah menyimpan dananya dengan menggunakan tabungan bagi hasil. Pada sistem bagi hasil ini pembagian keuntungan didasarkan pada nisbah atau prosentase yang telah ditentukan sesuai dengan kesepakatan pada awal perjanjian antara nasabah (*shahibul maal*) dan pihak bank (*mudharib*)

tanpa adanya unsur paksaan, dan dengan menabung di bank syariah akan relatif lebih aman ditinjau dari perspektif Islam, karena akan mendapatkan keuntungan atau bagi hasil yang dihasilkan dari bisnis yang halal.

Berikut data perbankan syariah yang terdapat di wilayah Kota Cirebon :

Tabel 1.1
Nama Bank Syariah Di Kota Cirebon

No	Nama Bank Syariah	Alamat
1	Bri Syariah Cirebon	Jl. Siliwangi No. 181
2	Mandiri Syariah Cirebon	Jl. Siliwangi No. 102
3	BJB Syariah Cirebon	Jl. Siliwangi No. 100
4	Muamalat Cirebon	Jl. Siliwangi No. 60

Sumber : Survey tahun 2013

Sistem bagi hasil yang terdapat pada Bank Syari'ah tersebut mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih Bank Syari'ah. Dilihat dari produk bagi hasil yang lebih menguntungkan nasabah dibandingkan dengan bank konvensional. Berdasarkan uraian-uraian tersebut diatas maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Pengaruh Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Kota Cirebon”** (**Penelitian Survey Terhadap Nasabah Bank Syariah Di Kota Cirebon**)

Rumusan Masalah

Sesuai dengan identifikasi masalah yang telah dikemukakan diatas, maka fokus permasalahan pada rumusan masalah diatas dijabarkan kedalam pernyataan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimanakah pelaksanaan sistem bagi hasil pada Bank Syari'ah di Kota Cirebon ?
2. Bagaimanakah gambaran pelaksanaan keputusan menjadi nasabah pada Bank Syariah di Kota Cirebon ?
3. Bagaimana pengaruh pelaksanaan sistem bagi hasil terhadap

pengambilan keputusan seorang nasabah dalam menjadi nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon?

LANDASAN TEORI

Bank syariah adalah bank yang kegiatan usahanya tidak berdasarkan bunga melainkan dengan menggunakan sistem bagi hasil (Profit Sharing) yang sesuai dengan Al-Qur'an dan Al-Hadist. Menurut Undang-Undang No.21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, dalam pasal tersebut disebutkan bahwa :

“Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.”

Bagi hasil yang terdapat dalam system perbankan syariah adalah prinsip kegiatan usaha yang didasarkan pembagian hasil dalam perjanjian pembagian keuntungan atau kerugian dengan besar pembagian tertentu dari sejumlah dana antara pihak pemilik dana (*shahibul maal*) dengan pihak yang menggunakan dana (*mudharib*) dimana

keuntungan tersebut dibagi menurut kesepakatan bersama. Ada perbedaan

mendasar antara bunga dan nisbah bagi hasil dalam perbankan Syariah.

Tabel 2
Perbedaan Bunga dan Bagi Hasil

No	BUNGA	BAGI HASIL
1	Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung.	Penentuan besarnya rasio/nisbah bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung rugi.
2	Besarnya persentase berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan.	Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh.
3	Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi.	Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak.
4	Jumlah pembayaran bunga tidak mengingatkan sekalipun jumlah keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang " <i>booming</i> ".	Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan.
5	Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh semua agama, termasuk islam.	Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil.

(Sumber : M Syafi'i Antonio 2001: 60)

Keputusan Menjadi Nasabah

Dapat disimpulkan bahwa keputusan adalah pilihan dari dua lebih yang akan diputuskan kemungkinan melalui sebuah pertimbangan yang dilakukan oleh konsumen. Melalui pengambilan keputusan ini sangat berkaitan dengan perilaku konsumen yang dilakukan dalam mengambil keputusan tersebut, jadi dalam memilih keputusan kita harus melihat perilaku-perilaku konsumen yang ada didalam masyarakat luas.

Faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan adalah :

1. Kekuatan Sosial Budaya

a. **Faktor Budaya.** Budaya dapat didefinisikan sebagai hasil kreativitas manusia dari satu generasi ke generasi

berikutnya yang sangat menentukan bentuk perilaku dalam kehidupannya sebagai anggota masyarakat. Kebudayaan merupakan suatu hal yang kompleks yang meliputi ilmu pengetahuan, kepercayaan, seni, moral, adat, kebiasaan, dan norma-norma yang berlaku pada masyarakat.

b. **Faktor Kelas Sosial.** Kelas sosial didefinisikan sebagai suatu kelompok yang terdiri dari sejumlah orang yang mempunyai kedudukan yang seimbang dalam masyarakat. Kelas sosial berbeda dengan status sosial walaupun sering kedua istilah ini diartikan sama. Sebenarnya kedua istilah tersebut merupakan dua konsep yang berbeda.

- c. **Faktor Kelompok Anutan (*Small Reference Group*).** Kelompok anutan didefinisikan sebagai suatu kelompok orang yang mempengaruhi sikap, pendapat, norma, dan perilaku konsumen. Pengaruh kelompok anutan terhadap perilaku konsumen antara lain dalam menentukan produk dan merek yang mereka gunakan yang sesuai dengan aspirasi kelompok.
 - d. **Faktor Keluarga,** Sebagai suatu unit masyarakat yang terkecil yang perilakunya sangat mempengaruhi dan menentukan dalam pengambilan keputusan pembeli.
2. **Kekuatan Faktor Psikologis**
- a. **Faktor Pengalaman Belajar.** Belajar dapat didefinisikan sebagai suatu perubahan perilaku akibat pengalaman sebelumnya. Perilaku konsumen dapat dipelajari karena sangat dipengaruhi oleh pengalaman belajarnya. Pengalaman belajar konsumen akan menentukan tindakan dan pengambilan keputusan membeli.
 - b. **Faktor kepribadian.** Kepribadian dapat didefinisikan sebagai suatu bentuk dari sifat-sifat yang ada pada diri individu yang sangat menentukan perilakunya. Kepribadian konsumen sangat ditentukan oleh faktor internal dirinya (motif, IQ, emosi, cara berpikir, persepsi) dan faktor eksternal dirinya (lingkungan fisik, keluarga, masyarakat, sekolah, lingkungan alam). Kepribadian konsumen akan mempengaruhi persepsi dan pengambilan keputusan dalam membeli.
 - c. **Faktor sikap dan keyakinan.** Sikap dapat pula diartikan kesiapan seseorang untuk melakukan suatu tindakan atau aktivitas. Sikap sangat mempengaruhi keyakinan, begitu pula sebaliknya, keyakinan menentukan sikap. Sikap dan keyakinan konsumen

terhadap suatu produk atau merek dapat diubah melalui komunikasi yang persuasif dan pemberian informasi yang efektif kepada konsumen. Dengan demikian konsumen dapat membeli produk atau merek baru, atau produk yang ada pada toko itu sendiri.

- d. **Konsep diri (*Self-Concept*).** Konsep diri merupakan cara pandang kita terhadap sesuatu, dan pengendalian diri menjadi bagian dari diri kita sendiri untuk membentuk pengembangan diri kita. Jadi konsep yang seperti apa yang sudah ada di dalam diri kita sendiri itu menjadi fakta perilaku yang paling mendasar terhadap yang kita lakukan.

KERANGKA PEMIKIRAN

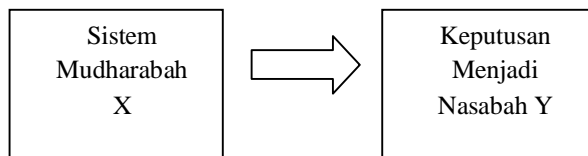
Umumnya tujuan utama bank adalah memperoleh keuntungan. Karena perolehan keuntungan tersebut bank dapat tumbuh dan berkembang serta dapat melangsungkan kehidupan perusahaan secara wajar dan bertahap. Begitupun sebaliknya tujuan utama para nasabah terhadap bank adalah untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya.

Sebagaimana diketahui, bank yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip Islam menawarkan sistem bagi hasil kepada nasabahnya. Artinya, selain pembagian untung dan rugi sama-sama ditanggung oleh kedua belah pihak, dan juga dapat dipahami bahwa keuntungan yang akan diperoleh nasabah bisa berubah-ubah, semuanya tergantung pada pendapatan atau keuntungan yang diperoleh bank syariah. Besarnya presentase bagi hasil sudah ditetapkan oleh pihak bank. Namun, biasanya masih membuka ruang tawar-menawar dalam batas yang wajar.

Besarnya persentase bagi hasil yang ditetapkan oleh pihak bank syariah adalah salah satu faktor atau alasan nasabah untuk mengambil keputusan dalam memilih bank

syari'ah. Sesuai uraian tersebut menunjukkan bahwa produk bank syari'ah yaitu sistem bagi hasil yang mempunyai kualitas produk akan berdampak pada pembuatan keputusan pembelian yang dilakukan oleh nasabah. Oleh karena itu ada hubungan antar variabel.

Gambar Hubungan antar variabel



Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, bahwa dapat diketahui variabel Independent (bebas) yaitu variabel yang mempengaruhi variabel lainnya yang mana variabel independent dalam penelitian ini adalah sistem mudharabah sebagai variabel X yang dapat dipengaruhi variabel Y yaitu keputusan menjadi nasabah.

Sebagai variabel dependent (terikat) yaitu variabel yang dipengaruhi oleh variabel lain, di dalam penelitian ini yang sebagai variabel terikat adalah keputusan menjadi nasabah sebagai variabel Y yang dipengaruhi oleh variabel X yaitu sistem mudharabah.

Definisi Operasional Variabel

Dimensi	Indikator	Ukuran
Variabel Sistem Bagi Hasil (X). (Adiwarman A. Karim, 2011: 206)		
Kerjasama	Hubungan antara kedua belah pihak.	Tingkat hubungan yang erat antara kedua belah pihak.
		Tingkat kepercayaan antara kedua belah pihak.
	Feedback atau timbal balik yang di dapat kedua belah pihak.	Tingkat komunikasi yang baik antara kedua belah pihak.
		Tingkat pencapaian hasil yang didapat antara kedua belah pihak.
Perjanjian	Kesepakatan yang jelas antara kedua belah pihak.	Tingkat persetujuan antara kedua belah pihak.
		Tingkat hak dan kewajiban antara kedua belah pihak.
		Tingkat ketentuan/peraturan antara kedua belah pihak.
Profit Sharing (Nisbah)	Prosentase pembagian nisbah antara kedua belah pihak.	Tingkat pembagian nisbah pada awal akad.
Tepat Waktu (OnTime)	Penyediaan dana yang tepat waktu.	Tingkat kesesuaian kebutuhan nasabah terhadap dana yang disesuaikan.
		Tingkat keluhan terhadap penyediaan dana.
	Pelayanan jasa yang maksimal ditawarkan pihak bank.	Tingkat kepuasan nasabah.
		Tingkat keluhan terhadap pelayanan jasa.
Pengelola Dana (Mudharib)	Kepercayaan rasa percaya nasabah kepada pihak bank terhadap keputusan nasabah.	Tingkat keyakinan nasabah terhadap bank.
		Tingkat kepercayaan nasabah.

Variabel Keputusan Menjadi Nasabah (Y) (A.A Anwar Prabu Mangkunegara, 2012: 39)		
Budaya	Budaya akan kebutuhan suatu produk.	Tingkat budaya akan kebutuhan suatu produk yang jauh dari riba.
	Budaya akan keinginan suatu produk.	Tingkat budaya akan keinginan nasabah terhadap suatu produk yang jauh dari riba.
Kelas Sosial	Status sosial sebagai penentu keputusan.	Tingkat kesesuaian yang terjadi karena adanya status sosial.
	Lingkungan kelas sosial mempengaruhi keputusan.	Tingkat kesesuaian yang terjadi karena kelas sosial.
Kelompok Anutan	Pengaruh pada kelompok tertentu /orang lain.	Tingkat peran kelompok tertentu.
		Tingkat kepercayaan kepada kelompok yang dianggap benar.
Keluarga	Pengaruh lingkungan keluarga.	Tingkat lingkungan keluarga.
		Tingkat peran orang terdekat.
Pengalaman Belajar	Kemampuan seseorang dalam berfikir.	Tingkat kemampuan berfikir seseorang dalam menentukan keputusan.
		Tingkat pengalaman belajar seseorang.
Kepribadian	Pengaruh dari dalam diri sendiri.	Tingkat pengaruh dari dalam diri sendiri.
		Tingkat pengaruh pendapat diri sendiri.
Konsep Diri	Cara pandang seseorang dalam menentukan keputusan.	Tingkat cara pandang seseorang.
		Tingkat konsep pemikiran seseorang.

POPULASI DAN SAMPEL

Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah Bank Syariah yang terdapat di jalan siliwangi kota Cirebon, dikarenakan jalan siliwangi adalah salah satu jalan utama yang banyak dilalui oleh masyarakat dan terdapat

banyak Bank Syariah di kota Cirebon. Adapun jumlah nasabah pada Bank Syariah yang terdapat di jalan siliwangi yang diperoleh dari hasil survey yang dilakukan oleh peneliti perminggunya dapat diuraikan dalam tabel berikut :

Tabel 3
Jumlah Nasabah Bank Syariah Di Jalan Siliwangi Kota Cirebon

No	Nama Bank Syariah	Jumlah Nasabah
1	Bank BRI Syariah	500
2	Bank BJB Syariah	300
3	Bank Mandiri Syariah	400
4	Bank Muamalat	700
	Jumlah	1800

Sumber (Survey Tahun 2013)

Sampel

Berdasarkan perhitungan sampel dari populasi, dengan ukuran sampel minimal yang digunakan $\alpha = 0,1$ dan derajat

kepercayaan 10%, maka diperoleh ukuran sampel (n) minimal sebesar 100 orang responden.

Teknik Sampling

Tabel 3.3
PEMBAGIAN PROPORSI SAMPEL PADA SETIAP BANK SYARIAH

Nama Bank	Jumlah Nasabah	Perhitungan Sampel	Jumlah Sampel
Bank BRI Syariah	500	$500/1800 \times 100$	26
Bank BJB Syariah	300	$300/1800 \times 100$	16
Bank Mandiri Syariah	400	$400/1800 \times 100$	21
Bank Muamalat	700	$700/1800 \times 100$	37
Jumlah	1800		100

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis skor ideal dilakukan untuk mendapatkan gambar deskriptif mengenai penelitian ini, khususnya mengenai variabel-variabel penelitian yang digunakan. Analisis

ini dilakukan dengan menggunakan teknik analisis skor ideal, untuk menggambarkan persepsi responden atas item-item pernyataan yang diajukan.

Tabel 4
Tanggapan Responden Mengenai Sistem Bagi Hasil Bank Syariah di Kota Cirebon

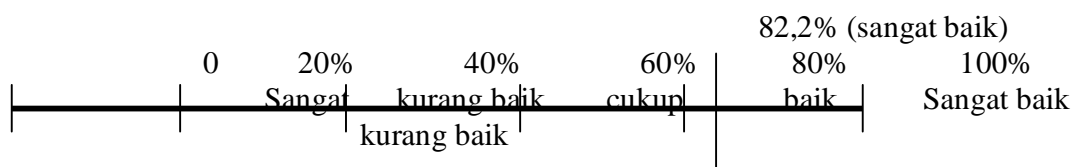
No	Pernyataan	Skor					Jumlah
		SS	S	CS	TS	STS	
1	X1	21	66	13	0	0	408
2	X2	17	42	41	0	0	376
3	X3	28	62	10	0	0	418
4	X4	58	38	4	0	0	454
5	X5	45	26	29	0	0	416
6	X6	21	66	13	0	0	408
7	X7	21	66	13	0	0	408
8	X8	17	42	41	0	0	376
9	X9	28	62	10	0	0	418
10	X10	58	38	4	0	0	454
11	X11	45	26	29	0	0	416
12	X12	21	66	13	0	0	408
13	X13	17	42	41	0	0	376
14	X14	28	62	10	0	0	418
	Jumlah	425	704	271	0	0	5754
	Rata-Rata	30,3	50,2	19,3	0	0	

Sumber : Hasil Penelitian Tahun 2013

Sesuai dengan uraian item angket di atas, untuk mengetahui kuat tidaknya angket tersebut, maka peneliti melakukan analisis terhadap angket tersebut dengan menggunakan *rating scale*. Jumlah skor ideal (apabila setiap item mendapat skor tertinggi) yaitu = (skor tertinggi tiap item = 5) x (jumlah item = 14) x (jumlah responden = 100) adalah 7000.

Rekapitulasi angket diatas jumlah skor hasil pengumpulan data = 5754.

Respon nasabah terhadap sistem bagi hasil pada bank syariah, menurut 100 responden, yaitu $(5754 : 7000) \times 100\% = 82,2$, jadi nilai 82,2% yang diperoleh terletak pada daerah sangat baik. Dengan demikian berarti para nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon dalam menilai suatu sistem bagi hasil pada Bank Syariah di Kota Cirebon sangat baik.



Keputusan nasabah dalam menjadi nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon adalah menunjukkan bahwa nasabah telah menilai baik pelayanan yang diberikan oleh pihak Bank Syariah di Kota Cirebon. Variabel ini diukur dengan empat belas

indikator. Hasil skoring terhadap tanggapan responden mengenai Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah Di Kota Cirebon berdasarkan kategorinya dijelaskan sebagai berikut :

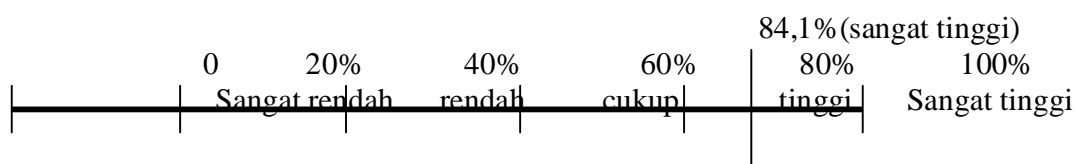
Tabel 5
Tanggapan Responden Mengenai Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon

No	Pernyataan	Skor					Jumlah
		SS	S	CS	TS	ST S	
1	Y1	21	60	19	0	0	402
2	Y2	21	60	19	0	0	402
3	Y3	18	48	34	0	0	384
4	Y4	28	60	12	0	0	416
5	Y5	67	27	6	0	0	461
6	Y6	55	27	18	0	0	437
7	Y7	21	60	19	0	0	402
8	Y8	21	60	19	0	0	402
9	Y9	21	60	19	0	0	402
10	Y10	18	48	34	0	0	384
11	Y11	28	60	12	0	0	416
12	Y12	67	27	6	0	0	461
13	Y13	55	27	18	0	0	437
14	Y14	21	80	19	0	0	482
Jumlah		462	704	254	0	0	5888
Rata – rata		33	50,2	18,1	0	0	

Sumber : Hasil Penelitian Tahun 2013 (Diolah)

Berdasarkan uraian item angket di atas, untuk mengetahui kuat tidaknya angket tersebut, maka peneliti melakukan analisis terhadap angket tersebut dengan menggunakan *rating scale*. Jumlah skor ideal (apabila setiap item mendapat skor tertinggi) yaitu = (skor tertinggi tiap item = 5) x (jumlah item = 14) x (jumlah responden = 100) adalah 7000.

Rekapitulasi angket diatas jumlah skor hasil pengumpulan data = 5888. Dengan demikian respon nasabah terhadap sistem bagi hasil pada bank syariah, menurut 100 responden, yaitu $(5888 : 7000) \times 100\% = 84,1\%$. Apabila diinterpretasi nilai 84,1% terletak pada daerah sangat kuat. Dengan demikian berarti para nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon dalam menggambarkan suatu keputusan untuk menjadi nasabah pada Bank Syariah di Kota Cirebon sangat tinggi.



Analisis Regresi Sederhana

Tabel 6
Hasil Analisis Regresi Sederhana

Model	Understandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	19,88	4.532		4.389	.000
Sistem Bagi Hasil	9 .664	.078	650	8.478	.000

Dependent Variabel : Keputusan Menjadi Nasabah

Sumber : Hasil Pengolahan SPSS, 2013

Persamaan regresi dapat dituliskan dari hasil tersebut dalam bentuk persamaan regresi sederhana adalah sebagai berikut :

$$Y = 19,889 + 0,664X$$

Adapun penjelasan dari persamaan regresi di atas adalah jika variabel sistem bagi hasil konstan maka keputusan menjadi nasabah akan meningkat sebesar 19,889. Jika variabel sistem bagi hasil meningkat 1 maka variabel keputusan menjadi nasabah akan mengalami peningkatan sebesar 0,664. Hal ini berarti bahwa peningkatan sistem bagi hasil akan meningkatkan keputusan

menjadi nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon.

Analisis Korelasi Product Moment

Analisis korelasi berguna untuk menentukan suatu besaran yang menyatakan bagaimana kuat hubungan suatu variabel dengan variabel lain. Berdasarkan korelasi dari data primer yang diolah dengan menggunakan program SPSS versi 20.0. Diperoleh hasil seperti terlihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 7
Hasil Koefisien Korelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.650 ^a	.423	.417	4.91482

Predictors: (Constant), Sistem Bagi Hasil

Berdasarkan tabel diatas terlihat bahwa ada korelasi positif sebesar 0,650 antara sistem bagi hasil dengan keputusan menjadi nasabah yang berarti semakin besar sistem bagi hasil pada Bank Syariah, maka semakin besar pula keputusan untuk menjadi nasabah Bank Syariah. Sedangkan koefisien determinasi r^2 yang diperoleh sebesar 0,650. Hal ini berarti bahwa 42,3 variabel keputusan menjadi nasabah dapat dijelaskan oleh variabel sistem bagi hasil, sedangkan 57,7 dijelaskan oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini.

PENGUJIAN HIPOTESIS

Hipotesis dalam menjawab permasalahan penelitian maka pengujian hipotesis akan dilakukan uji t. Uji t dilakukan untuk melihat apakah variabel independen dapat mempengaruhi variabel dependen.

Tabel 8. Hasil Uji t

Variabel	t_{hitung}	t_{tabel}
Sistem Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah	11,08	1,671

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis data dan temuan penelitian mengenai pengaruh sistem bagi hasil terhadap keputusan menjadi nasabah bank syariah di kota Cirebon, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon dalam menilai suatu sistem bagi hasil pada Bank Syariah di Kota Cirebon sangat baik.

2. Nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon menggambarkan keputusannya untuk menjadi nasabah Bank Syariah di Kota Cirebon sangat tinggi.
3. sistem bagi hasil mempunyai pengaruh positif dan memiliki pengaruh yang kuat terhadap keputusan menjadi nasabah. Berdasarkan hasil perhitungan koefisien determinasi diperoleh nilai sebesar 42,3% artinya 42,3% variabel keputusan menjadi nasabah dapat dijelaskan oleh variabel sistem bagi hasil, sedangkan 57,7% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini.

Daftar Pustaka

- Undang-Undang No.21 tahun 2008 tentang perbankan syariah
- Prabu Mangkunegara, A.A Anwar. 2012. *Perilaku Konsumen*. Bandung: Refika Aditama.
- A Karim, Adiwarman. 2011. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ascarya. 2011. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- C. Mowen, John. Dan Minor, Michael. 2001. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Erlangga.
- Sugiono, 2008. *Metode Penelitian Bisnis*. Jakarta.